bypaulromero.com

Lleva tus ventas a un nuevo nivel de producción





A veces podemos pensar, que hemos logrado entrenar eficientemente a los vendedores y que ya no hay más que hacer para mejorar su productividad. Si ese fuese el caso, entonces te digo que **hay otro nivel para seguir incrementando las ventas.**

1. Temas que debe incluir un Programa de Capacitación en Ventas

Antes de explicarte cómo podemos seguir mejorando la producción de tu equipo, te indico que un **Programa de Capacitación para Vendedores** debe incluir los siguientes puntos:

a. La Cultura Organizacional con la visión, la misión, los valores e historia de la empresa.

b. La características, ventajas y beneficios de tus productos y servicios.

c. Un breve análisis de la Competencia con sus fortalezas y debilidades; y finalmente,

d. Tus políticas, procedimientos y sistemas de ventas.



2. ¿Dónde están las Técnicas de Ventas?

Y ahora que hemos revisado los puntos que debe tener un Programa de Capacitación para tus Vendedores, podrás estar diciendo: **¿Y dónde están las técnicas de ventas?**

Bueno, las técnicas de ventas tienen un **efecto multiplicador** de todo lo anteriormente dicho.

Es decir que todo lo anterior se potencializa por **el entrenamiento en las técnicas de ventas.**

Y si te preguntas **¿Cómo es esto?,** Te doy el siguiente ejemplo para clarificarlo:



Imagínate **2 vendedores**



El **Vendedor A** informa las características, ventajas y beneficios del producto a su prospecto; así de sencillo, sin mayor técnica. Pues esto tiene un efecto sobre el prospecto.

Ahora tenemos al **Vendedor B,** que acompaña lo dicho por el **Vendedor A** con las técnicas de ventas. Es decir, este transmite el mensaje con una actitud amable, con el tono de voz adecuado, en el tiempo oportuno y con preguntas que tienen una alta probabilidad de cierre.

Todo esto por supuesto, tiene un impacto mucho mayor que la del **Vendedor A**.

A esto me refiero, cuando las técnicas de ventas tienen un efecto **multiplicador.**

3. ¿Qué debemos encontrar en un Programa de Capacitación en Ventas?

Un Programa de Capacitación en Ventas, NO está únicamente para enseñar a ofrecer los productos a los prospectos, eso es lo que se piensa erróneamente.

Un Programa de Capacitación en Ventas, parte que el vendedor crea en su producto y también crea en su empresa.

En ese sentido, imagínate que un Vendedor no crea que su producto es bueno; si es así, será muy difícil que pueda persuadir al prospecto a que le compre.



Así mismo, el Vendedor necesita creer en su empresa, ¿A qué me refiero con esto? A que, a pesar de no encontrar la empresa perfecta, me siento plenamente identificado con ella y "me pongo la camiseta".

Además, un Programa de Capacitación en Ventas debe estimular a que el vendedor descubra su potencial y le saque el máximo provecho en favor de su gestión.

Igualmente importante, es que un Programa de Capacitación en Ventas incluya la formación de valores; y seguro puedes estar diciendo ¿Valores?

Pues, te digo que sí.

Muchas veces encontramos vendedores que utilizan recursos poco honestos para vender; y lo que es peor, **piensan que es imposible vender sin mentir.**

Y si no les enseñamos que se debe de vender correctamente, estaremos perdiendo la oportunidad de tener no sólo clientes contentos con nuestros productos; sino, **que no podremos generar una importante cartera de clientes recurrentes.**

Créeme, esto marcará una gran diferencia
de tus vendedores y el resto de la competencia.



4. Lleva tus ventas a un nuevo nivel de producción

Pero hasta aquí no te he dicho nada sobre cómo llevar a tu equipo a un nuevo nivel de ventas. No te preocupes, no lo he olvidado. La verdad que hablar de ventas es mi pasión y a veces puedo compartir por mucho tiempo.

> Si hemos logrado formar eficientemente a nuestros vendedores, el siguiente nivel de produccion **está en los Equipos de Alto Rendimiento y el Liderazgo.**

En efecto, dentro de un equipo de vendedores no debe haber **"Llaneros Solitarios"**, sino que cada integrante del equipo ha aprendido a compartir sus talentos con el resto; y al mismo tiempo, aprovecha las habilidades de sus compañeros.

A esto llamamos **Equipos de Alto Rendimiento.**

Cuando esto se logra, el cielo es el límite en nuestras colocaciones, porque los vendedores se apoyan y se ayudan mutuamente. Esto por supuesto trae **muchos beneficios,** que finalmente se ven reflejados en los números.

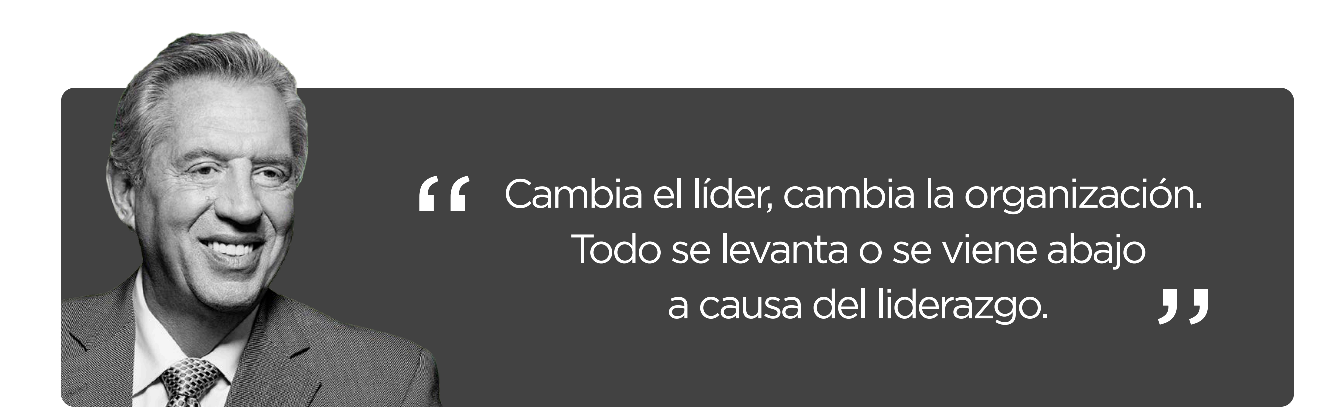
Por otro lado, **el Líder del Equipo,** necesita incorporar habilidades para dirigir, a fin de orquestar el esfuerzo de cada uno de sus vendedores.

Me ha tocado observar, en gran medida, que muchos Líderes de Equipo, piensan que el único medio para liderar es la **presión.**

Y utilizo la palabra presión, ya que en algunos casos esto puede escalar a otras formas menos respetuosas de comunicación.

Pensar que sólo existe la presión para liderar a un equipo de ventas, es tener un solo recurso, que con el tiempo **pierde efectividad y desgasta al líder.**

Efectivamente, el liderazgo es un recurso potente para escalar a un nuevo nivel de producción, es por eso que comparto contigo una frase de **John C. Maxwell,** que clarifica mejor este asunto:



Más claro que el agua, capacitar en Liderazgo y Equipos de Alto Rendimiento, **llevará a tu Ventas a un Nuevo Nivel de Producción**.

Espero que puedas utilizar estos consejos, para mejorar tu gestión de ventas y lograr esos números que te has planteado.

Más claro que el agua, capacitar en Liderazgo y Equipos de Alto Rendimiento, **llevará a tus Ventas a un Nuevo Nivel de Producción.**

Paul Romero

Lleva a tu Equipo de Ventas
al más alto nivel

- Programa de Ventas
- Programa de Liderazgo
- Speaker
- Mentoring en Ventas para PYMES

Escríbeme ahora mismo,
para comenzar a ayudarte

999-020-622
bypaulromero
informes@bypaulromero.com

